



**STRATEGI MENINGKATKAN PENJUALAN SANDAL
WANITA MENGGUNAKAN METODE SWOT DAN QSPM
(STUDI KASUS: UMKM BENGKEL SEPATU DAN SANDAL
PAK JAJAT)**

**LAPORAN SKRIPSI
(Jenis Tugas Akhir)**

RICKY EKO PRASETYO

41617320074

**UNIVERSITAS
MERCU BUANA**

**TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
(2023)**



**STRATEGI UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN
SANDAL WANITA MENGGUNAKAN METODE SWOT DAN
QSPM (STUDI KASUS: UMKM BENGKEL SEPATU DAN
SANDAL PAK JAJAT)**

**LAPORAN SKRIPSI
(Jenis Tugas Akhir)**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
sarjana**

**UNIVERSITAS
RICKY EKO PRASETYO
41617320074
MERCU BUANA**

**TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
(2023)**

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Ricky Eko Prasetyo
N.I.M : 41617320074
Jurusan : Teknik Industri
Fakultas : Teknik
Judul Tugas Akhir : STRATEGI UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN SANDAL WANITA MENGGUNAKAN METODE SWOT DAN QSPM (STUDI KASUS: UMKM BENGKEL SEPATU DAN SANDAL PAK JAJAT)

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan laporan Tugas Akhir yang telah saya buat ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata dikemudian hari penulisan laporan Tugas Akhir ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan di Universitas Mercu Buana.

Demikian, pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Jakarta, 7 Juli 2023

UNIVERSITAS
MERCU BUANA



Ricky Eko Prasetyo

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Skripsi ini diajukan oleh:

Nama : Ricky Eko Prasetyo
NIM : 41617320077
Program Studi : Teknik Industri
Judul Laporan Magang/Skripsi/Tesis : STRATEGI UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN SANDAL WANITA
MENGUNAKAN METODE SWOT
DAN QSPM (STUDI KASUS: UMKM
BENGKEL SEPATU DAN SANDAL
PAK JAJAT)

Telah berhasil dipertahankan pada sidang di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Diploma 3/Strata 1/Strata 2 pada Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik /Program Pascasarjana Universitas Mercu Buana.

Disahkan oleh:

Pembimbing : Novera Elisa Triana ST.,MT ()
NIDN : 0323117402
Ketua Penguji : Ir. Muhammad Kholil, MT, Ph.D ()
NIDN : 0323037001
Anggota Penguji : Andary Asvaroza Munita, ST., MT ()
NIDN : 0307128302

Jakarta, 21 Juli 2023

Mengetahui,

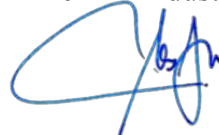
Dekan Fakultas Teknik



(Dr. Zulfa Fitri Ilkatrinasari, MT)

Ketua Program Studi

Teknik Industri



(Dr. Uly Amrina, ST.,MM.)

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan Laporan Skripsi ini. Penulisan Laporan Skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Teknik Industri pada Fakultas Teknik. Program Pascasarjana Universitas Mercu Buana. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan Laporan Skripsi ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof.Dr.Ir. Andi Adriansyah,M.Eng. Selaku Rektor Universitas Mercu Buana
2. Dr. Zulfa Fitri Ilkatrinasari, MT. Selaku Dekan Fakultas Teknik /Direktur Program Pascasarjana.
3. Dr. Uly Amrina, ST.,MM. Selaku Ketua Program Studi Teknik Industri
4. Novera Elisa Triana ST,.MT. Selaku Dosen Pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan skripsi ini;
5. Orang tua penulis yang terus mendukung dan memberi semangat.

Akhir kata, saya berharap Tuhan Yang Maha Esa berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga Laporan Skripsi ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Mercu Buana, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ricky Eko Prasetyo
NIM : 41617320074
Program Studi : Teknik Industri
Judul Laporan Skripsi : Strategi Untuk Meningkatkan Penjualan Sandal Wanita Menggunakan Metode Swot Dan Qspm (Studi Kasus: Umkm Bengkel Sepatu Dan Sandal Pak Jajat)

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, dengan ini memberikan izin dan menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Mercu Buana **Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul di atas beserta perangkat yang ada (jika diperlukan).

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Universitas Mercu Buana berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan Laporan Skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 7 Juli 2023

Yang menyatakan,

UNIVERSITAS
MERCU BUANA



Ricky Eko Prasetyo

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
LEMBAR PERNYATAAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	3
KATA PENGANTAR	iv
HALAMAN PERNYATAAN PUBLIKASI ILMIAH	v
ABSTRAK	vi
<i>ABSTRACT</i>	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 . Latar Belakang Masalah	1
1.2 . Rumusan Masalah.....	4
1.3 . Tujuan Penelitian.....	4
1.4 . Batasan Penelitian.....	4
1.5 . Sistematika Penulisan.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 . Konsep dan Teori.....	7
2.2 . Penelitian Terdahulu.....	20
2.3 . Kerangka Pemikiran	24
BAB III METODE PENELITIAN.....	26
3.1 . Jenis Penelitian	26
3.2 . Jenis Data dan Informasi	26
3.3 . Metode Pengumpulan Data	26
3.4 . Metode Pengolahan Data dan Analisis Data	27
3.5 . Matriks QSPM (<i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i>)	29
3.6 Langkah-Langkah Penelitian.....	31
BAB IV PEMBAHASAN.....	32
4.1 . Pengumpulan Data.....	32
4.2 . Pengolahan Data.....	37

4.3 . Hasil dan Pembahasan	48
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	52
5.1 Saran	53
DAFTAR PUSTAKA	54



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1.1. Data pemesanan 1 Januari – 1 Desember 2022.....	2
Tabel 2.1.1. Kerangka Kerja Analitis Formulasi Strategi.....	9
Tabel 2.1.2. Matriks SWOT.....	13
Tabel 2.1.3. Contoh Matriks IFE.....	16
Tabel 2.1.4. Contoh Matriks EFE.....	16
Tabel 2.1.5. Representasi Total Skor IFE & EFE.....	17
Tabel 2.1.6. Contoh Matriks IE.....	17
Tabel 2.1.7. Contoh Matriks QSPM.....	18
Tabel 2.2.1. Penelitian Terdahulu.....	20
Tabel 2.2.2. Penelitian Terdahulu (Lanjutan).....	20
Tabel 4.1.1. Kompetitor Bengkel Sepatu Dan sandal Pak Jajat.....	33
Tabel 4.1.2. Faktor Internal Bengkel Sepatu dan Sandal Pak Jajat.....	33
Tabel 4.1.3. Faktor Internal Bengkel Sepatu dan Sandal Pak Jajat (Lanjutan).....	34
Tabel 4.1.4. Faktor External Bengkel Sepatu dan Sandal Pak Jajat.....	34
Tabel 4.1.5. Bobot Data.....	35
Tabel 4.1.6. Rating Data.....	35
Tabel 4.1.7. Pengumpulan Data Bobot dan Rating IFE.....	35
Tabel 4.1.8. Pengumpulan Data Bobot dan Rating IFE (Lanjutan).....	36
Tabel 4.1.9. Pengumpulan Data Bobot dan Rating EFE.....	36
Tabel 4.1.10. Pengumpulan Data Bobot dan Rating EFE.....	37
Tabel 4.2.1. Skala peringkat IFE.....	38
Tabel 4.2.2. Matriks IFE Penjualan Sandal.....	38
Tabel 4.2.3. Matriks IFE Penjualan Sandal (Lanjutan).....	39
Tabel 4.2.4. Rating EFE.....	40
Tabel 4.2.5. Matriks EFE Penjualan Sandal.....	40
Tabel 4.2.6. Matriks SWOT Bengkel Sepatu dan Sandal Pak Jajat.....	42
Tabel 4.2.7. Pengelompokan Strategi SWOT.....	44
Tabel 4.2.8. Ketentuan <i>Attractive score</i>	45
Tabel 4.2.9. QSPM Bengkel Sepatu dan sandal Pak Jajat.....	46

Tabel 4.3.1. Strategi SWOT Bengkulu Sepatu dan Sandal Pak Jajat..... 49
Tabel 4.3.2. Hasil Pengolahan Matrik SWOT 50



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.1 Matriks SWOT	14
Gambar 2.3.1. Kerangka Pemikiran	25
Gambar 3.6.1. Langkah Penelitian	31
Gambar 4.2.1 Skala pembobotan	38
Gambar 4.2.2. Rumus skor tertimbang	38
Gambar 4.2.3. Matrik IE Bengkel Sepatu dan Sandal Pak jajat	41

